



ASOCIACIÓN ARGENTINA DE ESPECIALISTAS EN ESTUDIOS DEL TRABAJO

CONGRESO NACIONAL DE ESTUDIOS DEL TRABAJO

EL TRABAJO EN CONFLICTO. Dinámicas y expresiones en el contexto actual

BUENOS AIRES, 2, 3 Y 4 DE AGOSTO DE 2017

Grupo Temático N° 15: Relaciones laborales, negociación colectiva y acción sindical

Coordinadores: Damián Pierbattisti; Ricardo Spaltenberg y David Trajtemberg

“La negociación colectiva en Argentina como mecanismo de distribución de ingresos”

Autor/es: Juan Carlos Díaz

E – mails: diazjc588@gmail.com

Autor/es: César A. Vallejos Tressens.

E – mails: cesarvallejos@hotmail.com

Pertenencia institucional: CONICET - Facultad de Derecho UNNE.

Tema de investigación:

Vivimos en un mundo donde las 8 personas -hombres- más ricas del mundo tienen una riqueza mayor que 3,6 millones de las personas más pobres del planeta, y donde más de la mitad de la riqueza mundial está en manos del 1% más rico de la población (Oxfam, 2017).

Vivimos en país donde el 10% más rico de los argentinos obtiene el 30,3% del ingreso total, mientras que el 10% más pobre recibe el 1,3 por ciento (INDEC, 2017). Al mismo tiempo el 32,2% de las personas viven en condiciones de pobreza (UCA, 2017).

Según el Banco Mundial (2015) resulta fundamental reducir la desigualdad para reducir la pobreza y, en tal sentido, una de las mayores conquistas del movimiento sindical ha sido, a lo largo de su historia, su contribución a la reducción de las desigualdades. Los sindicatos, a través de la negociación colectiva, han sido arquitectos de la democracia laboral y del Estado de Bienestar (ACTRAV, 2013).

En este marco, la doctrina especializada investiga desde hace ya varias décadas los efectos de las instituciones laborales -la negociación colectiva y el salario mínimo, vital y móvil- en la economía (Calmfors y Driffi, 1988).

Este trabajo se centra exclusivamente en el análisis de la negociación colectiva y su rol como mecanismo de distribución de ingresos.



Objetivo general

El objetivo de este trabajo es compartir el diseño de una investigación que tiene como propósito estudiar la relación entre la estructura de la negociación colectiva y la distribución de ingresos en la sociedad Argentina en perspectiva comparada con los países de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE).

Revisión bibliográfica

El análisis que se pretende realizar parte de la publicación del trabajo de Calmfors y Driffi (1988) a partir de la cual se ha elaborado una extensa bibliografía enfocada en estudiar el vínculo entre instituciones laborales y desempeño de la economía. En concreto, uno de los focos de investigación se ha dirigido a analizar cuál ha sido el papel que ha jugado la negociación colectiva. (Trajtemberg y Borroni, 2013).

En este campo se ha indagado sobre qué estructura de negociación colectiva produce menores tasas de inflación, y si es posible delimitar los efectos nocivos del desempleo con determinado tipo de negociación colectiva (Senén González, 2013). Sin embargo, en esta área aún se discute la cuestión de ¿cuál es la estructura de negociación colectiva que produce mejores resultados en términos de distribución de ingresos?

El debate académico gira en torno a dos posturas principales. Por un lado, las corrientes críticas para quienes la verdadera razón del nivel de desigualdad estaría en otros factores más allá de la sindicalización, por ejemplo, en los esquemas tributarios o en el contexto macro económico, político y social.

Por otro lado, desde un enfoque corporativista sostienen la existencia de una relación positiva entre una determinada estructura de negociación colectiva y mejores resultados de la economía.

En tal orden de ideas, autores como Töngür y Yavuz (2013), confirman vínculos causales entre desindicalización y aumento en la desigualdad de ingresos en los países de la OECD. Los autores encuentran además una causalidad bidireccional donde una menor tasa de sindicalización empeora la distribución de ingresos y a su vez, el crecimiento de la desigualdad afecta la decisión de sindicalización.

Visto de esta forma, el presente trabajo adopta una postura corporativista y buscará evidencias de la influencia de la estructura de la negociación colectiva en los niveles de desigualdad de la sociedad Argentina.

A continuación, se resumen algunos debates teóricos en torno a la negociación colectiva, describiendo, por un lado, las características de una estructura de negociación colectiva, y por otro, los determinantes de la negociación colectiva.



Características de una estructura de negociación colectiva:

Podemos analizar la estructura de una negociación a partir de tres indicadores: tasa de sindicalización, nivel de centralización y porcentaje de cobertura de la negociación colectiva.

La tasa de sindicalización, indica la proporción de asalariados que se encuentran afiliados a una organización sindical.

En relación al porcentaje de cobertura de la negociación colectiva, esta representa la proporción de trabajadores comprendidos en los convenios colectivos de trabajo, existiendo mecanismos de extensión de la cobertura a trabajadores afiliados y no afiliados.

Por último, el concepto de centralización puede estudiarse sobre la base de considerar el nivel en el que se desarrolla la negociación, existiendo tres niveles de negociación posibles.

El nivel de empresa o descentralizado, donde la negociación se realiza entre un sindicato y una empresa.

El nivel de rama o actividad o de centralización intermedia, donde se negocia entre un sindicato y los representantes de los empleadores de rama o sector.

Y el nivel nacional o centralizado, donde se negocia entre las confederaciones de trabajadores y empleadores con la participación del Estado.

Sin embargo, es habitual que en los diferentes países se negocie al mismo tiempo en distintos niveles, incluso en algunos países se negocia en los tres niveles de centralización.

Por último, cuando la negociación es de tipo salarial suele producirse lo que en la doctrina denominan coordinación, que puede darse de dos maneras.

La coordinación horizontal o negociación imitativa, se utiliza para sincronizar los salarios de modo inter sindical, y la coordinación vertical permite sincronizarlos a nivel intra sindical.

La negociación imitativa puede darse en los niveles descentralizado y en el de centralización intermedia, mientras que la negociación centralizada es siempre coordinada.

Los determinantes de la estructura de negociación colectiva:

Existen determinantes de orden macro y micro que inciden en la estructura de negociación colectiva.

Los determinantes micro se relacionan con las características de los actores sindicales y empresariales, mientras que entre los determinantes macro se destacan los factores económicos, jurídicos institucionales y político ideológico.



Asimismo, algunos de estos determinantes se mantienen en el tiempo, mientras que otros varían según la coyuntura político-económica.

Así, entre los factores económicos se reconocen tres: en primer lugar, la apertura comercial y la competencia internacional; en segundo lugar, la concentración económica y geográfica de las empresas; y finalmente, el mercado de trabajo y la estructura de empleo.

Por otro lado, los factores jurídico-institucionales se relacionan con el sistema de normas que determinan el rol del Estado en la negociación, los actores y los mecanismos de extensión.

Existen países con marcos institucionales fuertes -donde los derechos y obligaciones de las partes están bien determinadas, la ley determina los actores autorizados a negociar y luego sus acuerdos son obligatorios para ellos- y países con marcos institucionales débiles, donde se establecen reglas mínimas con libertad para elegir el modo de negociar y solucionar los conflictos.

Otro factor institucional es la cobertura de negociación colectiva, que puede estar determinada por el grado de adhesión de los asalariados o extenderse por ley a los no asalariados, como es el caso de Argentina.

Por último, los factores político-ideológicos se relacionan con la orientación de las políticas del gobierno, donde los gobiernos progresistas buscan fomentar la acción sindical, mientras que los gobiernos conservadores procuran debilitarla.

Método adoptado

A tal fin, en primer lugar, se caracterizará la estructura de la negociación colectiva nacional según sus indicadores laborales de tasa de sindicalización, nivel de centralización y porcentaje de cobertura de la negociación colectiva durante sus tres etapas de desarrollo: industrialización sustitutiva de importaciones (1945-1975), neoliberal (1976-2001) y post-devaluación (2002-actualidad) (Trajtemberg, 2008).

En segundo lugar, se vincularán los mencionados indicadores laborales con el índice de igualdad de ingresos del país (coeficiente Gini) en cada etapa económica.

Para finalmente comparar los resultados obtenidos sobre Argentina con los países de la OCDE.

Fuentes de información utilizadas

Para recabar información sobre las características de la negociación colectiva en Argentina se utilizarán datos de la Dirección de Estudios de Relaciones del Trabajo de la Subsecretaría de Programación Técnica y Estudios Laborales perteneciente al Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social de la Nación; de los informes anuales de la Organización Internacional del Trabajo



(OIT), del Centro de Estudios e Investigaciones Laborales (CEIL) del Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET), así como del estudio de convenios colectivos de trabajo y de la realización de entrevistas a representantes sindicales y autoridades de la cartera laboral nacional y provinciales.

Asimismo, para los datos de Argentina se utilizarán los estudios del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC) y el informe de la Universidad Católica Argentina (UCA) “Pobreza y Desigualdad por ingresos en la Argentina urbana 2010-2016”, publicado en marzo de 2017.

Por lo demás, para entender e ilustrar la distribución de la riqueza se utilizarán los datos disponibles más recientes como el informe de OXFAM (enero, 2017), los informes del Foro Económico Mundial

en Davos, el Informe anual sobre la riqueza mundial que elabora CREDIT SUISSE y la lista FORBES de millonarios.

Resultados esperados

Para concluir, se espera que los resultados de esta investigación contribuyan no solo al debate teórico sino también a contar con instrumentos metodológicos que profundicen el estudio de la negociación colectiva como instrumento para promover la justicia social.

Referencias Bibliográficas

- BANCO MUNDIAL (2015). “A Measured Approach to Ending Poverty and Boosting Shared Prosperity: Concepts, Data, and the Twin Goals”. Policy Research Report. Washington, DC: World Bank. doi:10.1596/978-1-4648-0361.
- CALMFORS, L. y J. DRIFFI, LL. (1988). “Bargaining structure, corporatism and macroeconomic performance, Economic Policy”, vol. 3 N° 6.
- DURÁN G y KREMERMANN M. (2015). “Sindicatos y Negociación Colectiva. Panorama estadístico Nacional y evidencia comparada”. Documento de trabajo área Sindicatos y Negociación Colectiva. Estudios de la Fundación SOL. Disponible en <http://www.fundacionsol.cl/wp-content/uploads/2015/04/Fundaci%C3%B3n-SOL-2015-Negociaci%C3%B3n-Colectiva.compressed.pdf>. (Consultado 22 de febrero de 2017).
- OXFAM (2017). “Una economía para el 99%. Es hora de construir una economía más humana y justa al servicio de las personas”. Informe de enero de 2017. Disponible en: https://www.oxfam.org/sites/www.oxfam.org/files/file_attachments/bp-economy-for-99-percent-160117-es.pdf. [Accedido el 21 de enero de 2017].
- PALOMINO, H. (2008). “Afilación Sindical y densidad dinámica en Argentina”, Buenos Aires.



ASOCIACIÓN ARGENTINA DE ESPECIALISTAS EN ESTUDIOS DEL TRABAJO

CONGRESO NACIONAL DE ESTUDIOS DEL TRABAJO

EL TRABAJO EN CONFLICTO. Dinámicas y expresiones en el contexto actual

BUENOS AIRES, 2, 3 Y 4 DE AGOSTO DE 2017

-
- SENÉN GONZÁLEZ, C. (2013). “La revitalización sindical en Argentina y sus heterogeneidades culturales”.- 1a ed. - San Justo: Universidad Nacional de La Matanza.
 - TRAJTEMBERG, D. (2008). “El Impacto de la Determinación Colectiva de los Salarios sobre la Dispersión Salarial” en Serie Trabajo, Ocupación y Empleo. Estudios Laborales 2008. Ministerio del Trabajo, Empleo y Seguridad Social, Argentina. www.trabajo.gob.ar.
 - TRAJTEMBERG, D. y BORRONI C. (2013). “La relación entre la estructura de la negociación colectiva y el desempeño de la economía. Aspectos teóricos y evidencias sobre el caso argentino”, en La revitalización sindical en Argentina: alcances y perspectivas. Cecilia Senén González y Andrea Del Bono (directoras). Editorial Unlam, Buenos Aires.
 - TÖNGÜR, Ü., y YAVUZ A. (2013). “Deunionization and Pay Inequality in OECD Countries: A Panel Granger Causality Approach”, Economic Research Center (Turkey), Working Papers in Economics.